

Thématique : **IA (Intelligence Artificiel), OUTILS et WEB / MARKETING & COMMERCIALISATION**

WEB1 – Développer un site Web efficace pour dynamiser ses ventes directes (Niveau intermédiaire)



Dans un secteur du tourisme de plus en plus concurrentiel, la vente directe est un levier essentiel pour maximiser vos revenus tout en réduisant les coûts liés aux intermédiaires. Afin de développer vos ventes directes, il est devenu incontournable de transformer votre site web en un véritable outil de conversion disposant d'une identité graphique 100 % à votre image, d'un parcours utilisateur optimal, de contenus engageants pour vos cibles, d'un référencement naturel efficace et d'outils de réservation en ligne adaptés à vos besoins et ceux des internautes. Grâce à cette formation mêlant théorie et exercices pratiques, vous atteindrez votre objectif final => booster vos ventes en direct tout en baissant les commissions données aux plateformes intermédiaires de réservation en ligne d'hébergement ou d'activité. Reprenez le contrôle de vos ventes et augmentez votre rentabilité !

PUBLIC



Tout professionnel du tourisme de Pays de la Loire proposant la réservation et la vente via son site web.
Priorité pour les adhérents eResa.

PRÉ-REQUIS



- Être à l'aise avec les outils bureautiques ainsi que la navigation sur le web
- Avoir un minimum de notion autour du webmarketing touristique
- Posséder un site internet (ou être en phase de création ou refonte) et pouvoir en administrer les contenus de manière autonome (ou via un webmaster ou son agence web).

DURÉE



9h sur 3 jours (dont 2 consécutifs) : JOUR 1 : 3h30 en distanciel - Jour 2 : 3h30 en distanciel - Jour 3 : 2 h en distanciel (15 jours après le Jour 1)

DATE ET LIEU



En distanciel via Zoom

Jeu 15 janvier 2026 : 9h30-13h + Ven 16 janvier : 9h30-13 h + visio de suivi Ven 30 janvier : 10h- 12h

INTERVENANT



Grégoire CHARTRON – LeWeboskop

EFFECTIF



6 minimum / 8 maximum

HANDICAP



Nous contacter préalablement, dès votre inscription, pour pouvoir vous contacter et échanger afin d'identifier vos besoins et mettre en œuvre les compensations nécessaires ; Référente handicap : fc@comanaging.net

TARIF PAR PARTICIPANT



- Early booking (jusqu'à 15 jours avant la formation) : 110 € HT (132 € TTC)
- Entre 5 et 14 jours avant la formation : 125 € HT (150 € TTC)

Le paiement en ligne n'est pas requis pour l'inscription, vous réglerez à l'issue de la formation à réception de facture.

INFORMATION / CONTACT



Académie e-Tourisme : contact@academie-etourisme-pdl.fr

OBJECTIFS DE LA FORMATION



1. Connaître les points clés d'un site web performant qui convertit les visiteurs en clients
2. Maîtriser les fondamentaux du référencement naturel et de la création de contenu
3. Identifier les actions incontournables à mettre en place afin de développer ses ventes en direct

PROGRAMME DETAILLÉ

JOUR 1 : JEUDI 15/01/26 – MATIN (distanciel) : 09h30-13h00

Partie 1 : Introduction et contexte global

- Chiffres clés, tendances du marché de la réservation en ligne et évolutions du comportement des consommateurs
- Les avantages et enjeux financiers des ventes directes pour les professionnels du tourisme

Partie 2 : Le préalable stratégique incontournable

- Connaître ses cibles, définir son positionnement et ses objectifs

→ **Atelier individuel** : Formalisation de ses cibles, son positionnement et ses objectifs

Partie 3 : Les points clés d'un site web qui transforme

- La charte graphique, l'élément fondateur
- Une expérience client fluide et un parcours utilisateur performant
- Focus sur les bases du référencement naturel
- Les meilleurs contenus pour capter l'internaute et étapes clés d'une rédaction de contenu de qualité
- Un CTA (appel à l'action) clair et incitatif
- Les critères techniques (temps de chargement, responsive, sécurisation des paiements)
- L'importance de la réassurance (conditions d'annulation, avis clients, labels qualité...)

JOUR 2 : VENDREDI 16/01/26 – MATIN (distanciel) : 09h30-13h00

Partie 4 : Les outils et leviers de réservation en direct

- Le choix du bon outil en fonction de son activité et de ses besoins (gestion de plannings / réservation / facturation / GRC / channel manager...) : rappel des outils mis à disposition par la région et les départements (eRese, OpenSysteme)
- Les leviers de promotion et de fidélisation (tarifs préférentiels lors de la résa en direct, codes promo, emailing post séjour pour la récolte d'avis et l'abonnement aux réseaux sociaux...)
- L'analyse des performances et l'optimisation continue

→ **Atelier pratique individuel** : Création d'une grille d'analyse détaillée de son site internet listant les actions à déployer pour améliorer ses ventes en direct

BILAN DE LA 1^{ère} PARTIE DE LA FORMATION

- Tour de table à chaud
- Questions/réponses

JOUR 2 : VENDREDI 30/01/26 – MATIN (distanciel) : 10h00-12h00

Partie 5 : Debrief et mise en commun

- Présentation par chaque participant des actions réalisées et des difficultés rencontrées
- Echanges sur les points de blocages rencontrés
- Échanges avec le groupe et apport de solutions complémentaires

BILAN FINAL DE LA FORMATION

- Les points clés à retenir
- Questions/réponses
- Évaluation des acquis

MÉTHODES, MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

METHODES

- Informative : apport de concepts, méthodes et outils illustrées (bonnes pratiques), partage d'expériences
- Active/participative : appropriation par des ateliers individuels et collectifs, analyse collective, pistes d'actions

MOYENS

- Questionnaire préalable pour connaître votre niveau, vos pratiques & vos attentes
- Jeu de questions réponses : vérifier les acquis des participants
- Atelier individuel : mettre en pratiques les éléments étudiés et les appliquer à son activité

OUTILS

- Trames de travail et fiches pour les ateliers
- Distanciel via l'outil Zoom
- Dossier Google Drive pour les travaux individuels

MISE A DISPOSITION DE SUPPORTS PEDAGOGIQUES

- Fiches de travail et d'analyse à remplir en séance
- Support de cours au format PDF envoyé après la formation

MATERIEL RECOMMANDE

- En distanciel : Une bonne connexion Internet, un ordinateur avec micro et caméra, un poste au calme, éventuellement un casque pour plus de tranquillité, un smartphone, avoir téléchargé l'application Zoom (dernière version)

ÉVALUATION DES ACQUIS / Une évaluation en 2 parties

- Un tableau d'évaluation des acquis par objectif pédagogique rempli par le formateur à partir des exercices et travaux personnels réalisés
- Une auto-évaluation du stagiaire

ÉVALUATION DE LA SATISFACTION

Un questionnaire à remplir à chaud en ligne par le participant en fin de session (questionnaire obligatoire)

SUIVI À 6 MOIS

Un questionnaire sur l'impact de la formation auprès des participants et de leur entreprise sera réalisé via un questionnaire en ligne.

CONTACT

contact@academie-etourisme-pdl.fr - 06 64 24 91 07 (CoManaging)

Retrouvez l'ensemble de nos formations sur le site de L'Académie eTourisme :

<https://www.solutions-pro-tourisme-paysdelaloire.fr/solutions/academie-e-tourisme/>